

# 2000年前後日中貿易比較優位構造の変化

臧 世 俊

2014年12月5日、IMF公表したデータによると、2014年中国の実質GDPは17.6万億ドル、米国の17.4万億ドルを超え、世界の最大経済体になる。実際購買力から見れば、中国经济は世界経済の16.5%を占め、米国はそれが16.3%を占める。しかし、名目GDPからみれば、中国が米国を超えるのはまた五、六年かかるだろう。中国经济発展は貿易の大幅拡大がその1つの要因である。WTOの2014年4月の発表によると、2013年の中国貿易総額は4兆1603億ドルで、米国を抜き世界最大貿易国となった。日中貿易の規模から見ると、2013年中国の対世界の輸出、輸入はそれぞれ2兆2106.62億ドルと1兆9493億ドルである。日本はそれぞれ7192億ドルと8388億ドルであり、それは中国の3分の1と2分の1以下の規模である。中国のGDPは2010年に日本を超えたが、2014年に二倍になり、2020年に八倍になるという予想もあった。このような変化は実際、2000年以来のことである。十数年間の日中経済貿易規模の逆転は比較優位構造の変化と大きな関係があると思う。

日中貿易の展開は主に両国の経済構造の差異によって決定されている。1950年代の民間貿易、1960年代の準政府間貿易、1970～80年代の官民協調貿易、1990年代以来の民間主導の漸進的な自由貿易は、日中両国の国内外のさまざまな状況の影響にしながら、2003年には1300億ドル、2013年には3120億4312万ドルの大きな貿易規模に発展してきた。そのなかでも、日中貿易の比較優位構造は貿易拡大の主な原動力であった。本論文は2000年前後の日中貿易構造の変化を検討してみたい。

## 第1節 比較優位理論の展開

比較優位論は貿易理論の核心である。日中貿易を分析する時、両国の比較優位構造をまず第1に解明しなければならない。ここではリカード、ヘクシャー＝オリーンの貿易理論、現代貿易理論を含め、比較優位構造の基本要素を簡単に要約する。日中貿易比較優位構造を分析する時、この基本要素が非常に重要である。

### 1. スミス、リカード、ヘクシャー・オリーンの理論

古典派経済学あるいは新古典派経済学による解釈では、外国貿易は経済発展の推進力となる。国と国の間に貿易が行われる時、どのような財がどれだけの量を貿易されるかを経済理論として説明した最初の経済学者はアダム・スミスである。彼の貿易理論の重要なポイントは、「買うよりも作るほうが高くつくようなものを自分のところで作ろうとするこ

とは賢明なことではない」<sup>(1)</sup>という言葉で表すことができる。交換によって手に入れるよりも自分で「作るほうが高くつく」ものを作ることは、資源の非効率的な使用であり、その代わりにより生産性の高いものを、より交易に有利なものを自分で生産して、それと交換に、その必要なものを獲得するほうが資源の効率的な利用を導き、社会にとってより多くの利益をもたらすことになるという説明である。

スミスの後に、リカードは、『経済学および課税の原理』第7章に両国間貿易について詳しく分析し、「比較生産費説」を提出した<sup>(2)</sup>。彼は次のことを説明した。①それぞれの国において各財の相対的な生産費用が異なることによって、比較優位が発生し貿易が発生すること。②相対的に安い費用で生産・供給できる財について、その国は比較優位を持つこと。③比較優位を持つ財を輸出して比較劣位の財を輸入することによって、国内の資源をより有効に利用することが可能となり貿易利益が発生すること。④その国が比較優位を持っている産業に資源利用をシフトさせることによって産業を特化させて、より大きな貿易利益を獲得することが可能であること、などである。

リカードの比較生産費説は国と国の間に労働生産性の差により比較優位構造が発生することを証明した。しかし、労働は重要な生産要素であるが、生産に必要な投入要素は労働だけではない。その後、エリ・ヘクシャーとバーティル・オリーンは貿易と国内生産構造との関係を明らかにした。2人は国際貿易が一般的な取引と異なっているのは、生産要素の賦存状態に地域的差異があるためその配分が不平等であること、また、生産要素の移動（国際資本移動、移民、国際的技術移転等）が国内的には容易であるが、国際間では困難なため各要素の価格が地域によって異なるという点にあるとした。

ヘクシャー＝オリーンの理論によれば、商品の価格は本来その商品に対する需要と供給の関係によって決まる。その商品の供給とは、その商品を構成する生産要素の供給であり、その商品の需要とは、その商品を構成する生産要素の需要にほかならない。この点は1950年代の日中民間貿易協定でははっきり反映した<sup>(3)</sup>。ヘクシャー＝オリーン理論において貿易状況を決定するのは、各国における資本対労働の賦存量比率と、生産物の生産要素投入量比率の相対的差異である<sup>(4)</sup>。比較的豊富な資本に恵まれた国は、資本集約的な財を輸出し、労働集約的な財を輸入することになり、また、比較的豊富な労働供給を持つ国では、逆方向の貿易パターンになるに違いない。これは1980～1990年代の日中貿易では表現されている。しかし、これに対して、レインチェフはヘクシャー＝オリーンの理論の検証を行い、その理論の結果とは逆の事実を発見した<sup>(5)</sup>。これは米国を対象としての研究結果であるが、日中貿易の状況からみれば、このような例外はまだ少ないと言える。

また、ヘクシャー＝オリーンの理論は以下の2つの問題を取り上げなかった。1つは生産技術の国際的相違、もう1つは天然資源そのほか特定の産業にとって特殊な生産要素の相

(1) A. スミス著、大内兵衛・松川七郎訳『諸国民の富』岩波書店、1969年、681頁。

(2) リカード著、堀経夫訳『リカード全集Ⅰ 経済学および課税の原理』雄松堂書店、1972年2月、150～173頁“第7章 外国貿易について”を参照。

(3) 第1章の日中民間貿易協定及び貿易状況を参考すれば分かる。

(4) H. G. グルーベール著、柴田裕ほか訳『貿易と為替の理論・政策・歴史』成文堂、1980年1月、78頁。

(5) 池本清『国際経済』有斐閣、1997年4月、81頁。

対的豊富さである<sup>(6)</sup>。この2つは比較優位の決定的な要因である。

## 2. 比較優位論の現代的展開

比較優位論の貿易理論において、貿易は、各国の要素賦存の相違や労働・技術の量・質の相違、あるいは需要構造の相違などによって生じる比較優位によって行われると考えられてきた。この考え方からすれば、各国は産業構造の相違から生じる比較優位財を輸出し、比較劣位財を輸入するということになるはずである。

しかし、世界経済の現実においては、同じ分類に含められるような財が一部は輸出され、一部は輸入されるという事実がある。このような産業内貿易が行われる原因としては、「規模の経済性」<sup>(7)</sup>や「製品の差別化」<sup>(8)</sup>によるものと考えられている。それゆえに、現代の国際貿易はなんでも比較優位理論で説明できるわけではない。規模の経済性が内部的である場合には、貿易は不完全競争となる。生産を早くはじめた企業に対して、ほかの企業が後から参入しようとしても参入障壁が高くて、政府の支援（補助金や輸入制限など）がないと結局は参入できない<sup>(9)</sup>。比較優位差が強化されたり消滅または逆転されたりし、また比較優位がなくなった状態でも、技術進歩により内部経済性が出現すると、新技術を早く発明して生産に入る企業が市場を占有できて貿易も発生する。

比較優位理論にもとづいて、ある国の輸出・輸入の状況や国際貿易の構造を考える場合には、一定の為替相場の下で、同一財の価格は、どちら国の財の方がより安く生産することができるかということを基準として採用される。これは、一般的に「国際競争力」<sup>(10)</sup>という概念として用いられている。比較優位はこれらの要素によって決められる。

池本清教授はこうした点を踏まえた上で、次のように比較優位構造の特殊性を指摘している。彼は、①生産要素レベルの特殊性（要素の有無、要素の能率など）、②生産物レベルの特殊性（製品の有無、製品差別化など）、③企業レベルの特殊性（経営技術、生産技術、マーケティング技術など）、④産業レベルの特殊性（産業組織、市場構造など）、⑤地理的レベルの特殊性（資源の有無、他国との距離など）、⑥国家レベルの特殊性（経済発展段階、産業構造、諸政策など）といった体系的特殊性の出現と後発国のキャッチアップによる特殊性消滅の継続的プロセスが国際経済をダイナミックに変動させるなどのさまざまな問題を提起するという特殊性理論を提唱している<sup>(11)</sup>。この特殊性理論は、日中両国の比較優位構造

(6) 天野明弘著『貿易論』筑摩書房、1986年、61頁。

(7) 外国貿易における規模の経済性を強調するのがクルーグマンである。クルーグマンP=M. オブズフェルド（1996年）『国際経済——理論と政策』第3版（石井菜穂子他訳）新世社、第6章を参照。

(8) M・E・ポーター著『国の競争優位』のなかでは「製品の差別化」を強調した。（土岐坤他訳、ダイヤモンド社1992年3月版を参照。）

(9) バレートは経済資源の最適配分を達成するための基本条件を示した概念「バレート最適」を提出したことがある。しかし、現実の市場では多くの不均衡が現存している。バレートは不完全競争状況を一般均衡分析の中に取り込む努力を行った。

(10) 「国際競争力」と「比較優位」という2つの概念は度々混同された。両者の共通点が多いが、ここでは、「国際競争力」は「比較優位」の判断の1つの標準として使う。実際は「国際競争力」は資源、労働力、技術など生産要素のほかに、政府の効率、経営ノウハウなどを含めての比較標準である。

(11) 池本清が比較優位構造の特殊性の研究は、『国際経済理論の研究』（有斐閣1980年版）及び『国際貿易論の研究』（千倉書房1983年版）の中で展開された。

を分析する時に、重要な参考価値があると思う。

貿易構造の変化を決める最大の経済的要因は、比較優位の変動である。中国の場合、この要因はまだ希薄である。中国の対外貿易の半分ぐらいが外資系企業によって行われているという事実からみれば、中国の比較優位は依然労働力の豊富さにある。中国が労働集約的な財や資源集約的製品に比較優位をもっているのも、中国でそうした要素が相対的に多いからにはかならない。もちろん、実際の貿易構造は必ずしも要素賦存だけで決定されるわけではない<sup>(12)</sup>。これは世界貿易の中に存在している現実の問題である。

中国は外国貿易を通して最も重要な「間接的」動学的利益を獲得する。貿易によって、不経済性の克服を可能にすることになり、市場を拡大し、技術革新を誘発し、生産性を上げることができる。ミルは、貿易の利益として資本蓄積、生産水準、生活水準の向上を強調した<sup>(13)</sup>。すなわち、貿易を通じて新しい技術、新しい工程等が導入され、技術革新、価値観の再編が促されることになる。サムエルソンが指摘したように「自由貿易を拡大せよという議論は、比較優位の法則に従い国際的特化で可能となる生産性の増大がその論拠となっている。世界生産の拡大が可能となり、すべての国が一段と高い生活水準を享受できる。生活水準を異にする国どうしの貿易はとくに相互に有利となる可能性が強い。」<sup>(14)</sup>という状況が現出するのである。WTO、FTAの自由貿易の方針はこの相互に有利となる可能性を現実にすることである。

## 第2節 日中貿易の比較優位構造

### 1. 日中比較優位構造の形成

日本は、世界第3位の経済大国として、先進的な産業構造を基礎とする貿易構造の高度化を実現している。戦後の日本経済は1950年代半ばまでに復興を達成し、その後1970年代初頭までの高度成長を経験するとともに、2度にわたる石油危機や円高を乗り越えて、世界第2位の経済規模を維持している。日本の生産性のキャッチアップは高い技術進歩率によって達成されたが、日本の産業構造においては技術集約型産業の優先的発展と労働集約型産業の相対的後進という諸産業間の不平等発展を内包していた<sup>(15)</sup>。その結果、1970年代半ば以降、両者の乖離がますます拡大し、とりわけ1990年代以来、電気機械、輸送機械、一般機械など技術集約型産業は国際競争力の強い比較優位産業の地位にあり、食料品、繊維など労働集約型産業は国際競争力の弱い比較劣位産業の地位にあるという先進国型産業構造を確立している。

日本は経済の発展にともなう賃金の上昇によって、労働集約型産業における国際競争力を劣位化させたが、他方では、技術集約分野において、賃金の上昇を上回る産業技術の進歩によって労働生産性を向上させ、コスト上昇を抑制し、比較優位を維持してきた。1985

(12) 中兼和津次編著『中国経済発展論』有斐閣、1999年3月、280～283頁。

(13) J. S. ミル著、末永茂喜訳『経済学原理』(一) 岩波書店、1959年12月、349頁。

(14) サムエルソン著、都留重人訳『経済学』(下) 岩波書店、1968年12月、1093頁。

(15) 内藤昭著『中国の市場経済化と日中経済競争』学文社、1998年11月、194頁。

年のプラザ合意以降における生産性を上回るほどの円高基調は、日本のコスト競争力にとって不利に作用したが、1995年4月以降の円安基調期には機械類など技術集約型製品の価格競争力を回復した。日本の技術集約型産業における国際競争力の強さが、対外貿易における黒字体質を存続させる要因となっていることは明らかである。

中国は、1978年に改革開放政策を実施する以前、電気機械、化学製品など技術集約型産業の国際競争力が弱く、主に輸入に依存していた。一方、食料品、原材料、繊維製品など労働集約型産業の発展に力を注ぎ、これらの輸出が目立った。1980年代から労働集約型産業、1990年代から技術集約型産業の育成を重視し、労働生産性が大幅に上昇した。2001年WTO加盟以後には、中国は労働集約型産業の比較優位を維持すると同時に、資本集約型産業において比較優位を確立してきている。

中国の対外経済政策を決定する要因は、「外交関係、国内政治の発展、経済的必要性すなわち比較優位の要求」<sup>(16)</sup>の3つであり、それぞれが相互に作用することで対外経済政策を形づくっている。このことは対外経済関係が、外交関係と表裏一体にあることを意味している。中国が経済優先の現実的路線をとる時は対外交流も大きく膨らむ。しかし、過去の政策決定を厳密に観察してみると、もっとも重要な要因は、やはり「経済的必要性」である<sup>(17)</sup>。すなわち、中国の対外貿易は主に「比較優位の要求」によって展開されているのである。

高度に発展した日本の産業構造と貿易構造は、中国の経済成長にともなう産業と貿易の発展とも照応して、日中貿易における比較優位にもとづく新しい垂直分業を形成する要因になっている。1949年の新中国成立から78年末の改革開放路線への転換までの時期における日中貿易は、先進国の工業品と途上国の第1次産品という垂直分業貿易を形成していた。例えば、中国が国民経済の復興を達成した1955年の統計によると、日本の中国への輸出では、化学肥料、化学繊維、機械、鉄鋼など重化学工業品が88%を占め、輸入では大豆、米など第1次産品が89%を占めていた。改革開放直前の1978年の統計でも、鉄鋼、機械機器、化学繊維、化学肥料など重化学工業製品が中国への輸出の92%を占め、輸入の76%は原油、生糸、魚介類など第1次産品で占められていた。

一方、改革開放以後の日中貿易は、先進国の技術集約型工業製品と途上国の労働集約型工業製品および第1次産品との貿易という新しいタイプの垂直分業貿易に発展してきている。1985年までは日本の中国からの輸入商品のなかで、第1次産品が依然として70%台を維持し、その後、比率が下がり、1990年に50%を割り、2000年に10%にまで低下している。逆に、繊維品は1985年までの10%台から1990年以降は20～30%台へ上昇し、そのほかの軽工業品を加えると日本の中国からの輸入品の5割近くは繊維品を含む軽工業品によって占められている。このように、日中貿易は日本の輸出では機械機器を中心とする重化学工業製品など技術集約型製品が7割以上を占め、中国の輸出では繊維製品を中心とする軽工業品および第1次産品など労働集約型製品が同じく7割近くを占めるという、日本側比較優位の新しい垂直分業貿易を形成しているのである。

このような異業種産業間における垂直分業貿易ばかりでなく、同じ産業間においても垂直分業貿易が形成されている。日本から中国への輸出繊維品の大部分は、人造繊維、合成

(16) Alexander Eckstein 著、石川滋監訳『中国の経済革命』東京大学出版会、1980年、290頁。

(17) 藤本昭著『中国経済——調整と改革』世界思想社、1984年4月、159頁。

繊維織物など技術的にも高度で、規模の優位性が発揮される技術集約的な繊維素材である。他方、中国から日本への輸出繊維品のほとんどは、アパレルなど労働集約的な繊維2次製品である。繊維産業内部には日本が生産する技術集約型繊維素材と、中国が生産する労働集約型繊維2次製品との垂直分業貿易が形成されている。

日本経済は、高い産業技術水準を基礎とする技術集約型産業が比較優位にあり、中国経済は、日本と比較して産業技術水準は劣位にあるが、豊富な低賃金労働力を基礎とする労働集約型産業においては比較優位にある。リカードの比較生産費説によって導かれる産業特化国際分業論によれば、日本は比較優位にある技術集約型産業に特化し、一方、中国は比較優位にある労働集約型産業に特化して、日本の技術集約型製品と中国の労働集約型製品との貿易を実施することによって、双方は比較生産費利益を取得することが可能である。これは2000年前後、日中双方の産業特化による垂直分業形成の必然性を示唆した。

日中貿易構造というものは、日本と中国との比較生産費構造を見出し、またその変化を予測し、比較劣位の最大な商品から順次輸入し、逆に比較優位の最大な商品から順次輸出し、もって「貿易からの利益」を極大にするよう決定されるべきである。そうすることによって経済厚生水準、国民所得は、貿易のない場合に比べ、また貿易が人為的に制限されている場合に比べ、はるかに高められるのである。

日中の比較生産費構造を分析する時には、以下の3点を注意すべきである。①比較生産費構造やその動態的变化は把握しにくいものであり、実際には、一定の為替相場のもとで何を輸入したらもうかるか、また何を輸出したらもうかるかという判断で決められる。為替相場が変われば、この採算判断も変わらざるを得ないこの意味でも、相当期間為替相場が安定していることが望ましい。②比較生産費構造は与えられているものではなく、動態的に創り出され刻々変化するものである。日本が産業構造を高度化し、技術革新、規模の経済によって国際競争力を強化することは比較生産費構造の変化の主要な動力である。海外直接投資を通じて生産費を低廉ならしめ、それを輸入するという方策もある。日本の比較生産費構造の変化を補完するように、比較劣位商品から海外調達に移すべきである。これが日本型海外直接投資のあるべき方向である。③比較生産費構造と現実の貿易構造とその規模の間には、大きなギャップがある。各種の貿易障壁が存在するからである。海外との距離、すなわち輸送費という自然的障壁がある。関税・非関税の人為的・政策的障壁もある。政策的障壁は幼稚産業保護論のごとく、比較生産費の動態的变化のためのものもあるし、駆け引きのためのもの（最適関税論）もある<sup>(18)</sup>。そのために、価格的な要素と非価格的な要素から考えられなければならない。

比較優位理論はある財のある期間における両国貿易の状況を説明できるが、経済発展と貿易構造の調整によって優位性は転換する。例えば、1973年当時、中国は原油の対日輸出で「絶対優位」にあった。しかし、20年後の1993年から中国は原油の純輸入国（輸入＞輸出）に転落した。そのため、中国の原油輸出の「絶対優位性」は完全に失われた。しかし、日本に対しては、中国の原油輸出の「比較優位性」は依然として存在している。1993年以後、中国の対日原油輸出はこの「比較優位」及び以前の慣性的供給関係によって行われたが、2003年に中国は、対日300万トンの原油を輸出した後停止を迫られた。日中長期貿易協定

(18) 小島清『太平洋経済圏の生成』世界経済研究協会、1980年9月、506頁。

に基づき30年続いた日中原油貿易の民間組織国際石油が2004年3月29日に取締役会を開き、株式会社の解散を決定した。また、1980年代に、日本のテレビなど白物家電製品は対中国貿易では「絶対優位」にあり、最高年間数百万台を中国に輸出した。しかし、中国家電企業の成長および日本企業の対中投資にともなう生産を中国に移転することによって、1990年代半ばには、日本の白物家電製品の対中「絶対優位」が徐々に失われた。両国の白物家電製品の貿易は垂直構造から水平構造へ変化し、日本の方は革新的技術を握って「比較優位」を維持しようとする一方で、中国の方は生産コストの低廉および開発能力の上昇によって「比較優位」を奪いつつある。

## 2. 中国の外資政策と比較優位の変化

中国対外貿易の比較優位を考える際、見逃すことができないのは、外資企業による貿易である。外資企業の対中投資の誘因は2つある。1つは、多くの企業は自国における労働力の不足と賃金上昇に迫られて、言い換えれば要素賦存の変化に対応して、工場を中国に移したり、中国の企業に生産を委託したりすることになった。日本の方は多くの企業が元来輸出志向的であったから、工場を中国に移転した場合でも依然として相当の産品を海外に輸出する。もう1つは、中国では外貨を獲得するために、外資企業に対して輸出を奨励したり、あるいは外貨バランスを外資に求めることで事実上の輸出義務を課したりした。

そのために、本来は中国国内市場を目当てに進出した外資企業が輸出にも努める点も無視できない。外資企業による貿易、また加工貿易といわれる貿易形態の全貿易に占める比重がきわめて大きいというのが中国の特色である<sup>(19)</sup>。表1に示したように、2000年に加工貿易が55%以上を占めた。この比率は中国のWTO加盟以後にもあまり変わらない、2002年の加工貿易が55.2%であった。リーマンショックと欧州債務危機以後、加工貿易が大幅減少する。

表1 2000年中国の輸出入の貿易形態(単位:億ドル, %)

項目	輸出	前年比	割合	輸入	前年比	割合
貿易総額	2492.12	127.8	100.0	2250.97	135.8	100.0
通常貿易	1051.92	132.9	42.2	1000.80	149.3	44.5
来料加工組立貿易	411.23	115.0	16.5	279.79	118.8	12.4
進料加工貿易	965.33	128.5	38.7	645.81	129.1	28.6
外資系企業が投資として輸入する設備等				130.94	118.3	5.8
保税倉庫の輸出入貨物	26.72	139.6	1.1	52.70	132.6	5.9
その他	36.92		1.5	140.93		6.3

出所: 中国対外貿易経済合作部編『2001年中国対外経済貿易白皮書』中国金融出版社2001年9月、276頁の資料により作成。

(19) 中兼和津次編著『中国経済発展論』有斐閣、1999年3月、290頁。

外資企業による貿易や加工貿易の発展は、確かに外貨獲得という面では大きな効果があったが、次のような問題があると指摘されている。1つは技術の移転ということで、特に加工貿易は効果的ではないことである。もう1つは、国内産業に対する波及効果が限られていることである。とくに、すべての原材料を外資が提供する加工貿易の場合、電力や交通といった非貿易財にわずかな需要を生み出すだけで、中国国内への波及効果は非常に小さい。とはいえ、総合的に見て外資企業の進出と加工貿易が中国の発展に大きく寄与したことは確かである。外資導入による貿易と経済成長には、相互促進的な関係がある。

経済発展とともに製造業の中で産業構造が変化して、持続的経済成長が可能となるが、日中を含める東アジア地域経済の中で発展段階の相違する国民経済が存在する時、産業構造の重層的变化が発展段階に応じて生ずることがある。例えば、日本の経済発展とともに労働コストの上昇によって、産業の比較優位は繊維産業から素材型産業に移転すると、繊維産業の比較優位は相対的に労働コストの低い中国に移転することになる。中国においては繊維産業の輸入代替工業化が促進されて、この産業の比較優位が確立されれば、日本では繊維製品を中国から輸入することになる。これによって、繊維産業へ投資されていた資源を素材型産業へ移転することによって、日本における産業構造の高度化が可能となる。また、日本は繊維製品を輸入することで、中国の繊維産業による工業化を促進させることになる。さらに、日本の賃金の上昇によって、日本は産業構造の高度化を迫られ、加工組立型産業、半導体電子産業、情報技術産業へと産業構造を変化させる。

中国にとっては、日本企業を含める外資企業を積極的に誘致すれば、比較優位産業の確立ははやく実現すると考えられる。1988年以降、中国政府は「沿海地域経済発展戦略」を打ち出した。この戦略は大きな反響を呼んでいた<sup>(20)</sup>。沿海地域経済発展戦略は、中国が労働力資源において比較優位を有しているとの基本的認識にもとづいて、これを活用して外資を誘致すると同時に沿海地域で労働集約的輸出加工産業を振興し、世界市場に進出することである。これはアジア諸国・地域の発展過程の分析から導かれたものと言える。沿海地域経済発展戦略の成功にともない、労働集約的輸出加工産業は成長発展してき多。1995年6月に公布・施行された『外国企業投資方向指導暫定規定』および『外国企業投資産業指導目録』<sup>(21)</sup>（1998年1月改正目録施行）によれば、中国政府は新技術、新設備の導入を奨励する。中国の外資導入政策がこの方向を指向していることは、『暫定規定』の制定・施行に関して、国家計画委員会の責任者が、従来の外国企業による直接投資は「労働集約型プロジェクトが多く、先進技術と高付加価値の輸出による外貨獲得プロジェクトが少ない」<sup>(22)</sup>ことを問題点として指摘したことからも容易に理解する。

このように中国は、外資導入政策においても国内産業の高度化、技術集約化を促進する方向へ外資を誘致し、先進国との垂直分業を水平分業へ改革することを指向しているのである。1990年以降、外国の多国籍企業を中心に技術集約型産業への投資も次第に増加する傾向が現れているが、中国の豊富な労働力と低賃金という優位性を基礎とする労働集約型産業への投資は、依然として外国企業による直接投資が主軸となっている。

(20) 張培基編『中国對外開放与經濟發展政策』中国對外經濟貿易出版社、1991年、29～39頁。方生編『走向開放的中国經濟——理論・模式・路線——』經濟日報出版社、1991年、273～282頁などを参照。

(21) 趙晋平編『利用外資与中国經濟增長』人民出版社、2001年6月、273頁。

(22) 『北京週報』1995年10月24日。



国内企業と外資企業の公平な競争を促進するために、中国政府は経済発展状況に応じて外資導入政策の調整が必要であるとしている。外資企業が広範に認知されていない時期においては、奨励のための法規や優遇政策の策定が必要であった。これらの政策によって中国の外資導入は飛躍的に進んできた。1996年4月から、中国政府は国内企業と外資系企業の公正な競争を図るために、減免税政策の一部を調整した<sup>(23)</sup>。2004年1月から、中国政府は内外資企業の税率同一に改革を進めていた<sup>(24)</sup>。外資企業は、とくに多国籍企業が競争力は高いので、多少の優遇政策は企業発展の決定的要素ではない。しかし、中国経済にとっては、公平な競争は市場経済の発展にとって必要不可欠なものであると言える。

直接投資の誘致によって、中国の製造業の生産性が年々向上し、繊維産業、組立加工の電子機械産業の比較優位は確立されつつある。これは日本にとっても大きなメリットであると言える。一般論から言えば、中国が日本国内企業よりもいくつかの財を安く作れるのであれば、それを輸入すればよい。日本では国際競争に敗れた産業から資源(労働力、資本)が放出され、それをほかの産業に利用すればよい。これは比較優位の考え方である。

### 3. 日中各産業の比較優位度比較

日中両国の産業の比較優位構造は以下の3つの計量方法により把握できる。

#### (1) 比較優位指数

比較優位度は比較優位 (Revealed Comparative Advantage) 指数にもとづくのである。

RCA 指数は、 $[(A \text{ 国の } X \text{ 財の輸出額} \div A \text{ 国総輸出額}) \div (\text{世界の } X \text{ 財の輸出額} \div \text{世界総輸出額})]$  で算出し、世界の平均的な輸出比率に比較した時の当該国輸出比率の大きさを商品ごとに示し、世界的にみて各国がどの商品に輸出競争力があるかを表す。指数が1を超える商品は輸出競争力があることを示している。この指数に基づいて、日中両国の比較優位度が以下のように算出できる。

表2からみれば、以下の5点が分かる。①中国は農業と鉱業の比較優位度が高い。それでも相対的な低下趨勢が鮮明である。日本の農業と鉱業の比較優位度は大変低い。②繊維産業では、中国の比較優位度がとても高い、絶対優位性を持っていると言える。③機械産業では、日本の比較優位度が依然維持されている。④日本の鉄鋼産業の比較優位の下降と中国鉄鋼産業の比較優位の上昇によって、両国の同産業はほぼ同じの比較優位度になった。⑤化学産業の比較優位度もほぼ同じ水準であった。

以上の比較優位度の比較は、日中両国の同じ産業の輸出状況から把握したものである。技術、世界市場のネットワーク等を考慮すれば、日本の比較優位度はより高いと言える。

#### (2) 主要製品の世界生産量の比率および輸出入の順位

日中両国の比較優位状況を把握するもう1つの方法は主要製品の生産量を比べることで

(23) 王洛林『中国外商投資報告』経済管理出版社、1997年10月、22頁。

(24) 中国の外資企業に対する優遇政策は1980年代初から“逆差別待遇”として指摘された。国内企業と外資企業の税率同一はもっと早く実施すべきである。

表2 日中各産業の比較優位度の変化

	農業	鉱業	化学製品	機械	繊維	鉄鋼	その他
1980 J	0.12	0.06	0.87	2.38	0.95	3.46	0.68
C	1.6	1.2	1.05	0.19	5	0.88	0.53
1985 J	0.07	0.05	0.66	2.25	0.66	2.36	0.68
C	1.36	1.62	0.76	0.1	4.01	0.6	0.92
1990 J	0.07	0.08	0.73	2.03	0.4	1.59	0.61
C	1.33	0.99	0.82	0.26	4.29	1.03	1.24
1996 J	0.06	0.11	0.86	1.86	0.31	1.53	0.63
C	0.95	0.58	0.75	0.63	4.95	1.64	0.84
1998 J	0.07	0.11	0.88	1.77	0.28	1.59	0.61
C	0.86	0.47	0.70	0.70	4.74	1.68	0.88
2001 J	0.06	0.10	0.90	1.67	0.26	1.61	0.59
C	0.84	0.49	0.64	1.12	3.46	1.65	0.82

注：上段のJは日本の比較優位度，下段のCは中国の比較優位度

出所：中国の貿易統計，日本の貿易統計とWTOの世界貿易統計の資料により算出。

ある。日中の比較優位構造は表3からも以下の2点を指摘できる。①日本の工作機械と四輪車の製品が比較優位を持っている。これは日本の技術と資本の優位が反映されたものである。また、中国のVTR、カラーテレビと二輪車などの製品が比較優位を持っている。これは付加価値が低い産業であるから、中国の労働力賃金の安さに依存していると言える。②中国の生産量シェアと日本の生産量シェアは、1999年と2000年の状況からみれば、変化は鮮明である。これは中国の比較優位というよりも中国の消費市場の成長が顕著なためであると言える。

中国製品が世界市場に浸透し始めた要因として、次の3点があげられる。①安い労働コストを背景とした価格競争力があげられる。DVDプレーヤー、テレビ、エアコンなどモジュール化水準が高く、組立に大量な労働力が必要である。これらの労働集約的商品については、中国は世界市場で圧倒的な価格競争力を誇っている。中国の競争力は、単に労働コストのみならず資材調達コストを含めた総合面で優っている。②消費財関連の有力な日米欧メーカーが、グローバル戦略のなかで中国を主要な生産拠点として選択している。中国には相対的に安価で豊富な労働力や充実したすそ野産業など、生産拠点として有利な条件が整っている。③強力な購買力を武器にメーカーに対しての優位性を強めている国際的な大手量販店が、消費者の低価格志向を受けて中国からの安い製品調達、委託生産を拡大している。これと同時に、中国地場企業の中から積極的に海外展開を図る企業が出現し、欧米市場、アジア市場を中心に中国ブランド製品が浸透し始めている。

中国製品の世界市場での浸透状況は繊維製品がもちろん、IT関連製品が注目されている。中国の台頭が目覚しい。例えば、コンピュータおよび周辺機器が1998年に輸出は世界12位、2002年に2位に上昇した。日本の同製品の輸出は3位から4位に落ちた。また、事務用機器が中国の輸出は、1998年に5位、2002年に2位になった。日本の同製品の輸出は1位から4位に変わった。通信機器について、中国が1998年の輸出は10位、2002年に5位に

表3 2000年世界に占める中国と日本の製品別生産量シェア(単位: %)

品 目	中国シェア	前年比	日本シェア	前年比
携 帯 電 話	12.9	3.1	12.5	- 1.2
DVD プレーヤー	38.3	3.0	18.5	- 7.6
VTR	23.2	1.5	2.5	- 2.3
デスクトップパソコン	11.9	1.0	3.4	- 0.1
カラーテレビ	24.6	0.5	1.3	- 0.5
四 輪 車	3.6	0.4	17.6	- 0.1
工 作 機 械	5.6	0.5	23.6	2.6
エチレン	6.0	-	7.6	- 0.6
粗 銅	14.9	- 0.8	12.6	0.7
二 輪 車	46.1	- 1.6	10.0	-
エアコン	38.7	- 0.2	18.5	- 1.7
HDD	6.9	- 0.5	6.7	- 1.0

出所: 中国の貿易統計, 日本の貿易統計とWTO世界貿易統計の資料により算出。

なったが, 日本は6位から10位に転落した。このような製品の生産輸出状況からみれば, 中国の世界競争力は上昇している。中国では, 労働集約型または資本集約型の産業競争力の増強は外資系企業の進出につながっている。しかし, 技術集約型の産業競争力は, 日本のほうは強い。自動車はもちろん, IT関連製品では, 半導体など電子部品について, 中国の輸出順位は1998年に15位, 2002年に11位であったが, 日本のほうは2位を維持している。また, 映像機器は, 中国は1998年に5位, 2002年に2位で, 日本は1位を維持している。

### (3) 特化係数の推移

日中貿易の構成品目が変化しているのは, 両国の発展段階の違いによって品目ごとの相対的な競争力に変化が生じているからである。以下では, 日中間の貿易面での競争力がどのように変化してきたかを特化係数から見てみよう。特化係数は, 日本の中国に対する輸出と輸入の差を輸出と輸入の合計で除した値であり, マイナス1からプラス1に分布する。輸出と輸入が均衡した場合にゼロとなり, ゼロを超えれば輸出が輸入を上回り日本製品が中国製品より輸出競争力があることを意味する。ゼロを下回りマイナス1に近づくほど中国製品に対する日本製品の輸出競争力が弱い。

まず「繊維・衣料品」から見てみよう。繊維・衣料品については, 日本の対中貿易の特化係数は1991年- 0.65, 1996年- 0.68, 2001年- 0.71と緩やかな低下を続けており, 中国は競争力をさらに強めている。日本の対中輸出競争力が, 繊維・衣料品で格段に弱いことを除けば, 多くの分野が中国と同程度あるいは優位にある。しかし, 化学製品と金属・金属製品ではほぼ横ばいで推移しているのに対して, 電機・機械, 輸送機器, 光学・精密機器では急速に低下している。電機・機械は日中貿易の約三分の一を占め, 1990年代を通じて日本が強い競争力を持っていた分野である。特化係数をみる限り, 1991年0.65から1996年に0.27へ, 2001年には- 0.01低下した。

中国は繊維・衣料品のような労働集約的な産業において従来からの競争力を一層強化し、さらに電機・機械、輸送機器、光学・精密機器の分野においても輸出競争力を高め、急ピッチで日本を追い上げている。そのことは、これら3分野についてより細かな製品品目の輸出入の動きを見ることによって一層鮮明になる。1991年から2001年にかけて日中間の輸出競争力の変化は表4の通りである。

表4の26分類の中、マイナス項目は1991年3分類だけであったが、1996年12分類に、2001年14分類に上昇した。電機・機械、輸送機器、光学・精密機器3分野のいずれにおいて、日本製品は中国製品に対して競争力を弱めてきた。しかし、2001年には日本製品は依然として競争優位にある。特に、印刷機、紡績機械等の\*印をつけた8分類については、日本製品の競争力は絶対優位にある。中国製品の競争力は上昇しているが、絶対優位にあるのは腕時計など+印をつけた3分類だけである。

日本製品の競争優位の低下は中国に対してだけではなく、世界に対してもみられる。表5からみると、1985年に日本の主要工業製品は対中国では「絶対優位」を有したが、2001年には自動車が「絶対優位」を維持しているものの、鉄鋼と半導体電子部品が比較優位に、事務用機器と音響映像機器が比較劣位に陥った。一方、世界貿易では1985年に大幅な優位にあったが、2001年に自動車と鉄鋼が依然大幅な優位を維持するだけで、ほかは優位が年々低下、家庭用電気機器は劣位に転落した。これは日本の企業の海外進出とも係わりがある。

日本の優位財での貿易特化係数が低下し、家庭用電気機器、音響映像機器などの対中国貿易特化係数がマイナスになっていることは、どのように理解すべきであろうか。これは産業内貿易という観点から検討することができる。知識・技術集約財の工程を分割し、労働集約的工程を中国、技術集約的工程を日本が分担するという分業関係が形成されている。これは「モジュール化」<sup>(25)</sup>と言われている。すなわち、複雑な製品を、より小さな単位(モジュール)に分解し、それぞれ独立的に設計・生産するとともに、そのインターフェイスを規格化することにより、これら部品を比較的簡単に組立、製造を行えるようになることである。各モジュールは、それぞれ最も適した国の最も適した企業で生産されることになる。

日本と中国の間の産業内貿易はさかんに行われている。例えば、パソコンであれば、日本は中国向けにその部品である半導体などの知識・技術集約的なものを輸出し、現地でそれを他の部品と合わせて組み立てたパソコンを中国から輸入するという関係である。この分業の背景は、①日本の対中直接投資による中国生産拠点の設立である。中国に対しては、1990年代後半に増加した。中国の地場企業の競争力はまだ限られており、日本は基本的に日系企業から輸入しているである。②製品をパーツに分解製造することが可能で、それぞれのパーツ製造と全体の組立は分離可能される。

(25) 内閣府編『平成14年版 経済財政白書』2002年11月、171頁。

表4 日中間貿易製品の日本側からみた特化係数の推移

	特化係数		
	1991	1996	2001
①電機・機械	0.65	0.27	-0.01
エンジン, 蒸気タービン, 同部品等*	0.98	0.92	0.78
エアコン, 冷蔵庫, ポンプ等	0.89	0.61	0.02
建機, 昇降機, 遠心分離機等*	0.93	0.88	0.64
建機, 昇降機用部品等	0.76	0.52	0.30
印刷機, 紡績機械, 同部品等*	0.99	0.96	0.94
ミシン, マシニングセンター, 洗濯機等	0.83	0.72	0.44
研削盤, 鍛造機, 同部品等*	0.86	0.71	0.75
電卓, パソコン, 同部品等	0.66	0.20	-0.22
金型, バルブ, ベアリング, 変速機等*	0.68	0.64	0.43
変圧器, 電動機, 発電機, 蓄電池等	-0.19	-0.31	-0.32
湯沸器, 電話用機器, マイク等	0.22	-0.11	-0.46
テレビ, ビデオ, 同部品等	0.81	-0.19	-0.42
スイッチ, コンデンサー, PCB等	0.55	0.33	0.18
IC, 電子部品, 電線等	0.55	0.31	0.29
②輸送機器	0.91	0.49	0.30
コンテナ, 機関車, 車両, 同部品等 <sup>+</sup>	0.82	-0.57	-0.76
自動車, トラクター, 同部品等*	0.97	0.84	0.75
自転車, モーターサイクル, 同部品等 <sup>+</sup>	0.75	-0.13	-0.80
航空機, 落下傘, 同部品等	0.86	-0.73	-0.04
船舶, 浮き構造物等	0.45	-0.25	-0.41
③光学・精密機器	0.49	-0.07	-0.02
複写機, カメラ, 光ファイバー, レンズ等	0.47	-0.27	-0.25
液晶デバイス, レーザー, 医療用機器等	0.81	0.08	0.18
放射線機器, 物理・化学分析機器等*	0.88	0.65	0.49
測定機器, 検査機器, オシロスコープ等*	0.88	0.83	0.74
腕時計, 時計, ムーブメント(完成品)等 <sup>+</sup>	-0.90	-0.91	-0.81
ムーブメント(部分品), 時計用部品等	0.10	-0.36	-0.43
楽器, オルゴール, 同部分品等	0.76	-0.40	-0.44

出所：日本総合研究所『中国の躍進 アジアの応戦』東洋経済新報社，  
2002年6月，216頁。（+印，\*印は筆者添付）

表5 日本対中国, 対世界貿易特化係数の推移

	年	1985	1990	1995	2000	2001
対中国	鉄 鋼	0.99	0.50	0.33	0.55	0.67
	自 動 車	0.99	1.00	0.99	0.99	0.99
	事 務 用 機 器	0.99	0.40	-0.10	-0.45	-0.55
	音 響 映 像 機 器	0.99	0.67	-0.06	-0.92	-0.93
	半導体電子部品	0.99	0.94	0.73	0.60	0.62
	家庭用電気機器	0.99	0.29	-0.30	-0.87	-0.90
対世界	鉄 鋼	0.80	0.46	0.50	0.60	0.66
	自 動 車	0.96	0.77	0.67	0.80	0.80
	事 務 用 機 器	0.66	0.59	0.32	0.03	0.01
	音 響 映 像 機 器	0.96	0.86	0.52	0.38	0.24
	半導体電子部品	0.64	0.60	0.53	0.36	0.31
	家庭用電気機器	0.92	0.42	-0.07	-0.39	-0.54

出所：財務省貿易統計資料 (<http://www.mof.go.jp/singikai/sangyokanze/top.htm>) により作成。

#### 4. 日中比較優位の変化：カラーテレビ産業を例として

ここでは、中国のカラーテレビ産業の成長と日本関連企業の貿易・投資行動についての関係を検証し、2000年以前の日中比較優位の変化を検討してみたい。

##### (1) 中国のカラーテレビ産業の成長と日系企業の参入

中国のカラーテレビ産業については、1970年代末に、上海では「金星」、南京では「パンダ」などのブランド名でカラーテレビを生産していたが、いずれも中小規模で、79年の生産台数は9500台だけであった。80年代に入ってから、カラーテレビへの需要が徐々に高まり、83年から88年にかけて家電消費ブームを迎え、カラーテレビへの需要が急増した。1984～89年、中国のカラーテレビの輸入数量は毎年100万台以上で、中国側の統計によれば、それぞれ119, 496, 137, 104, 115, 116万台であった<sup>(26)</sup>。当時は、中国のカラーテレビ需要が国内供給よりかなり大きかった。

カラーテレビの消費ブームに対応するために、中国の各地方政府はカラーテレビ産業を振興する起爆剤として積極的な投資を行い、1980年からわずか5年間で113本の生産ラインを導入した<sup>(27)</sup>。家電市場では政府が統制価格の実施によって、利益が大きかった。それゆえ、中国のカラーテレビ産業は急速に成長した。

日本の家電産業の中国進出は、1978年の日立と東芝の企業連合によるプラントの輸出、79年の松下の北京テレビ機工場向けの製品・製造技術の一括供与を契機に、はやいスピード

(26) 範建亭「国際分業と後発国の産業発展」『一橋論叢』12巻6号、2002年12月、612頁。日本、香港などの対中国カラーテレビ輸出数量を統計すれば、中国の輸入台数は1984～89年それぞれ273、748、152、200、285、168万台で、統計の差異は主にその時代の密輸が多かったことによる。

(27) 唱新『グローバルゼーションと中国経済』新評論、2002年1月、33頁。

で展開された。83年に福建省で日本の日立と50%ずつの出資で設立した「福建日立テレビ有限公司」は中国のカレーテレビ産業に参入するきっかけとなり、日欧韓の大手企業および香港の投資会社がライセンス、合弁、完全出資などの多様な形態で生産・販売を積極的に展開してきた。中国のカレーテレビの生産台数は80年の3.2万台から、85年の435.3万台、90年の1033.1万台、95年の2057.7万台、97年の2711.3万台へと急増し、中国のテレビ生産は過剰となり、そのために生じた価格切り下げ競争はテレビ企業に脅威を与えた。

中国テレビ産業の発展は日系企業の参入なしには考えられない。例えば1985年までに日本から導入された組立ラインの生産能力は次のとおりである。JVC：17工場・330万台、東芝：8工場・275万台、松下：8工場・264万台、日立：3工場・174万台、ソニー：3工場・100万台、三洋：3工場・75万台、シャープ：1工場・15万台<sup>(28)</sup>（この中には、プラント輸出、技術供与、委託加工、合弁、独資など各種契約形態が含まれている）、生産能力は合計1280万台であった。これは85年のカラーテレビ生産量435.3万台の4倍にも達した。84年に実施された「技貿結合」政策の影響も重要な要因である<sup>(29)</sup>。85年の海南自動車転売事件が典型例とされ、この時期における自動車・カラーテレビの大量輸入は、中国の外貨準備高を一気に食い潰すという後遺症をもたらした<sup>(30)</sup>。これに対処するために、中国政府は1985年にカラーテレビの組立ラインの輸入禁止、部品輸入停止の通達を出した。しかし、90年代に入り、カラーテレビの生産が事実上自由化された。92年、中国は日本を抜いて世界最大のテレビ生産国になった。

## (2) 中国市場での日中カラーテレビ企業の比較優位の変遷

中国のカラーテレビ市場では、1980年代には日本ブランドが大きなシェアを占めたが、90年代には、中国ブランドが優位に転じた。しかし、日本企業は依然として技術の比較優位を持って、中国市場で高級品を供給している。例えば、松下電器産業は、1999年に中国での生産能力増産計画（40万台から80万台へ）を打ち出した。増産分の品種は98年後半に日本市場に投入した高級タイプのプラズマシリーズである。次いで東芝が中国でまずカラーテレビの部品産業に進出し、「東芝大連有限公司」、「上海新芝電子有限公司」、「無錫華芝半導体有限公司」、「上海金芝電子有限公司」などの合弁企業を通じて、中国におけるカラーテレビの生産システムを確立し、さらに、「東芝大連電視有限公司」を設立して、99年に平面カラーテレビの年間160万台生産計画を明らかにした<sup>(31)</sup>。こうして、カラーテレビ市場では中国企業が普及品の生産、日系企業が高級品の生産にそれぞれ特化する棲み分け傾向が見られる。

中国国内テレビ産業の比較優位は98年以降の値下げ競争によって徐々に低下し、売上高利潤率は、99年が2.26%、2000年が2.11%と下降した。2000年の中国現地系テレビ製造企業全体の利潤は5億4000万元だったが、同年に日系企業の1社が中国で販売したカレーテレビからの利益は2倍の10億元に上った。当時の中国テレビ製造企業は70～80社だったので、単純には、中国テレビ製造企業の1社平均生産性は日系1社の140分の1程度にすぎない計算となる<sup>(32)</sup>。

(28) 松崎義編『中国の電子・鉄鋼産業』法政大学出版局、1996年、105頁。

(29) 郝燕書「中国テレビ産業における技術移転」『季刊中国研究』第22号、1992年、168頁。

(30) 丸山知雄「市場経済移行のプロセス——中国電子産業の事例から」『アジア経済』1996年6月、8頁。

(31) 『日本経済新聞』1999年5月16日と7月8日。

(32) 木村福成『東アジア国際分業と中国』日本貿易振興会2002年8月、51頁。

表6 2003年上半期中国テレビ市場販売状況(単位: %)

	1位	2位	3位	4位	5位	6位	7位	8位	9位	10位
純平	ソニー	創維	王牌	海信	長虹	康佳	海爾	東芝	松下	PHI
占有率	13.43	11.54	9.55	8.73	8.68	8.48	6.8	6.5	5.48	5.26
投影	東芝	LG	ソニー	三星	長虹	松下	日立	PHI	王牌	康佳
占有率	15.03	14.97	12.39	11.26	10.98	9.62	9.39	5.4	4.09	1.39
プラズマ	松下	LG	SVA	王牌	海信	創維	三星	PHI	海爾	日立
占有率	37.25	20.74	13.07	8.1	4.47	2.69	2.01	1.65	0.78	0.74
液晶	夏普	SVA	LG	康佳	厦華	創維	海信	三星	海爾	西湖
占有率	33.27	20.75	15.3	12.14	9.49	3.73	2.57	0.58	0.45	0.25

注: PHIはPHILIPS, 夏普はシャープ, 索尼はソニーを指す。

出所: 中国電子工業協会2003年9月に公布した資料により作成。

反対に、日系企業は技術上の比較優位を発揮して、中国市場で付加価値高い新品種を販売し、市場占有率は伸びている。表6の示したように、2003年1～6月に、ソニーは平面カラーテレビ部門の1位を占め、東芝は投影テレビの1位を占め、松下はプラズマ品種の1位を占め、シャープは液晶テレビの1位を占めている。また、財務省が2004年3月25日に発表した2004年2月の貿易統計によると、中国国内販売を目的とした消費財の輸出が大幅に伸び、テレビが前年同月比89.4%増と急拡大している。これから見れば、日系企業の中国テレビ市場での比較優位は1990年代の後退期を経て、21世紀初頭では新たに優位を確立してきていると言える。しかし、2005年以後、中国企業と韓国企業の躍進に伴い、日系企業の比較優位は大幅に後退している。

### 第3節 日中分業体制の調整と企業間の競合状況

#### 1. 日中両国の比較優位にもとづく分業体制の形成

日本と中国は、1990年代に貿易と投資の拡大を通じて経済関係を強めてきた。日本企業の競争力が低下した産業を中国へ生産シフトさせることによって投資が拡大し、さらに投資が両国間の貿易拡大へとつながった。しかも日本企業の生産移転の加速は、日本国内において労働集約型産業を淘汰し、産業の構造転換を促し、日本自体が比較優位の競争力を高めることに寄与している。とくに、1990年代半ばに、日中間の水平分業が急速に進展し、日系企業の海外生産に占める中国のシェアは大きく上昇した。大幅な生産コストの格差を背景にした日系企業の中国への生産移転は、世界規模で調達、生産、販売を最適化させようとする、比較優位の競争力維持を狙った個々の企業による合理的な意思決定である。しかも、中国は、圧倒的な労働コストの低さに加えて、産業集積の急速な発達と巨大な国内市場の顕在化によって、日本企業の求める調達、生産、販売の3つの要求を同時に充足させつつある。

産業内貿易の推移でみてきたように、日中間では競合関係が強まる一方で、補完関係も



強まっている。とくに、電気・電子部品、半導体、精密機器などの分野では、日本が依然として強い競争力を確保しており、中国のコスト競争力を取り入れることを通じて水平分業が一段と進展し、日本が国際競争力を維持していくことが可能となろう。また、輸送機器においては、大手自動車メーカーの中国現地生産が本格化するにともない、大衆車は中国で生産し、高級車は日本で生産する分業体制が明確となり、両国の補完関係が強まってくものと考えられる。

日系企業にとって、中国は工業製品の有力な調達先になっている。中国からの調達は、自社の中国工場、香港・台湾系企業あるいは中国地場企業からのOEMなど多様化している。調達している製品は、アパレル、雑貨、靴、家電などの消費財から電子部品、パソコンおよびその周辺機器など幅広い。

2001年の日中貿易の状況をみると、中国からの輸入が急増した上位品目は、石炭、ゲーム機器類、家具を除き、機械製品が上位品目を占めた。特に、日本企業の中国シフトが急速に進んでいるコンピュータや複写機に加えて、中国地場企業との提携も進みつつあるテレビや家電製品の輸入も大幅に増えた。

一方、輸出では、中国が繊維生産の一大拠点として生産能力を増強したことを背景に、中国地場企業を中心に繊維関連の設備投資を増やしたことから繊維機械が前年比156.8%と大幅に増えた。また、IT関連では、IT関連製品の部品・原材料となる光ファイバーや液晶デバイス、集積回路の輸出が増えただけでなく、IT関連投資に牽引されたプラスチック加工機械や測定用・検査用機器も堅調に増えた。

2002年に、中国からは繊維製品の減少と対照的に事務用機器の大幅増加となり、中国からの輸入品目において、労働集約型品目から資本集約型品目への高度化という構造変化の進展がみられる。

2003年に、日系企業によるパソコンや携帯電話などの生産拠点が中国にシフトにともない、高付加価値の部品の対中輸出が顕著となり、電気機器は1.9兆円(同41%増)、うち、半導体など電子部品が7100億円(同36%増)、音響・映像機器の部分品が2500億円(同98%)となった。一般機械は1.5兆円(同42%増)、うち、事務用機器は2700億円(同66%増)であった。日系自動車メーカーの中国進出により、自動車の部分品、原動機、素材となる有機化合物、鉄鋼も増加した。大規模開発や活発な設備投資を背景に、金属加工機器、建設用・鉱山用機械も増加した。中国からの輸入は、機械機器は4割を占め、3.2兆円(25%増)、うち、事務用機器は1.0兆円(45%増)であった。繊維製品は2割を占め、カジュアルに牽引され2.1兆円(同5%増)となった。

この輸出入品目からみれば、日中両国の比較優位にもとづく分業体制はおおむね以下の特徴をもつ。①垂直分業から水平分業へ転換し、産業内貿易が拡大している。例えば、日本の繊維機械の対中輸出が大幅に増加すると同時に、中国からの繊維製品の輸入が増加した。また、電気機械などの部品類貿易が増加している。②日本は技術集約的商品に比較優位があり、中国は労働集約的商品に比較優位があり、しかも、比較優位は変化しつつある。例えば、通信機器とコンピュータにおいても中国は比較優位を確立しつつある。日中両国の比較優位にもとづく分業体制は競合関係にあるといってよい。

## 2. 中国企業の国際競争力の向上：海尔を例として

日中企業の競合関係は中国のWTO加盟とともに鮮明になった。改革開放以来、中国国内企業が急速に成長し、海外に進出する企業が年々増えている。そのために、日中企業の競合は中国国内に限らず、世界市場でも見られる。以下、海尔（ハイアール・Haier）の成功を検討しながら、日中企業の競合を解明してみたい。

海尔は1984年に冷蔵庫を製造する地方小企業からスタートし、1991年までには冷蔵庫専門企業としての地位を固め、1992～97年に国内の他の国有工場・企業を合併・買収し、事業を家電分野に急速に広げ、総合的な家電企業として成長した。中国家電製品の総輸出において、海尔はドイツ向けの輸出の98%、米国向けの輸出の53%、欧州向けの輸出の33%を占めている。同社の海外戦略は、先進国市場においてブランドを確立するという考えにもとづき、欧米市場に積極的に進出している。海尔の家電輸出の地域的内訳は2000年では、欧米地域が60%、東南アジアが16%と、先進工業国が主たる市場となっている。1998年以降急速な国際化を図り、特に海外生産現地化を進め、米国、インドネシアなどに工場を設立している。海尔は既に全世界で3万の販売拠点および中東とドイツの2つの物流センターを持っている。20年の努力によって、2004年1月31日、海尔は世界最も影響力を持っているブランドに入選した<sup>(33)</sup>。

海尔は米国で設計・生産しているので、こうした問題をクリアしやすい。価格ではなく、現地に合わせた優良な設計・機能、品質とサービスで勝負し、国際的ブランドに作り上げるというもくろみである。また、現地生産は関税や非関税貿易制限をクリアすることができる。例えば、欧州は以前、中国の電子レンジに対し、アンチダンピング関税として21%を徴収しているが、海尔はイタリアで現地生産することによって、その関税障壁を乗り越えることができた。また、米国では政府調達に現地生産の製品に限定しており、海尔は現地化生産のおかげで、冷蔵庫の政府調達を1件落札した<sup>(34)</sup>。海尔の海外進出は世界家電市場の変化に適応するための重要な戦略である。中国国内家電市場の供給過剰の状況下で、海尔は海外に進出しなければ、将来展望を描くことはできない。

日本市場に進出するために、海尔は三洋と広範な事業分野での包括的な提携で合意した。双方の協議の内容は、①海尔の強い販売網を活用しての三洋商品の三洋ブランド、海尔ブランドでの中国市場での販売、②海尔ブランド商品の日本市場での販売と合弁会社設立、③製造拠点での協力の推進、④三洋の基幹デバイスの海尔への技術協力と供給拡大、の4点である<sup>(35)</sup>。この合意は三洋にとってはプラスであるが、日本の他の家電企業にとっては海尔との競合関係が一段と激化することになる。

しかし、総体的にみると、2000年前後中国企業の国際競争力はまだ日本企業に比較できるほどではない。中国の貿易財の日本との競合関係をみると、中国は雑貨のほか一部電気機器では比較優位を持っているが、機械類全般では比較劣位にあり、日本と中国の貿易の補完性が高い。米国やアジアにおける日中の貿易財の競合状況を見ても、日本は高付加価値商品の輸出、中国は低付加価値商品の輸出とほぼ棲み分けができており、中国の輸出が

(33) 海尔についての評価は<http://www.peopledaily.com.cn/GB/jingji/1038/2494066.htm>を参照。

(34) 日本貿易振興会編『ジェトロ貿易白書』2001年9月、69頁。

(35) 北真収「中国市場を指向した共生型製造モデル」『開発金融研究所報』第11号、2002年4月、39頁。

増えると日本がダメージを受けるという関係にはなっていない。

貿易構造をみると、中国は、対世界では労働集約的なアパレル・靴などの雑貨のほか、事務・情報処理機器、通信機器など機械類で比較優位を有しているが、対日本では機械類全体でみると比較劣位にあり、事務用機器などごく一部の機器でのみ比較優位を有しているにすぎない。米国やアジアにおける日中の競合状況をみると、中国は知識・資本集約財についても競争力を持ってきており、輸出構成を高付加価値財へと次第に高度化させているが、2003年時点において日本は高付加価値商品の輸出、中国は低付加価値商品の輸出と棲み分けが行われていた。その時には中国の商品と日本の商品はさほど代替的でないと言える。

### 3. 日本企業と中国企業の競合状況

しかし、中国企業の国際競争力の高まり、および日中貿易の拡大に伴って、両国の一部企業の間では競合関係が形成されている。

日本貿易振興会は日本国内の製造業、商社、卸売・小売業に対して「日本市場における中国製品の競争力に関する緊急アンケート調査」を2001年4月に実施した<sup>(36)</sup>。このアンケート調査は、ジェトロ・メンバー企業の2690社を対象として、1011社から回答を得た。この調査によって、以下のいくつかの問題が明らかになった。

中国からの輸入・調達・仕入れの有無については、「行っている」と回答した企業は全体の57.9%で、中国が日本企業の調達先として定着していることをうかがわせる結果となった。調達先でみると、「中国の地場企業」が62.1%と最も多く、「(合併を含む)自社の中国工場」(37.6%)、「OEM供給」(22.7%)を大きく上回った。調達金額でみると、中国からの調達額が全体の「10%未満」と回答した企業が57.1%を占め、「50%超」回答した企業が11.5%であった。自社の主力製品と中国製品の日本市場もしくは海外市場における競合状況は、「競合している」と回答した企業の割合が全体の50.1%と半数であった。業種によると、「競合している」と回答した企業の比率が高かったのはアパレル(81.8%)、家具・建材(81.8%)、非鉄金属(80.0%)、電子部品(67.4%)、繊維・紡績(65.4%)であった。

中国製品との競合による影響については、「国内での価格が下落し、自社の売上が低下している」と回答した企業が(競合していると回答した企業のうちの)32.3%、「競合相手の日本企業が中国で生産している製品と日本国内の市場で競合している」と回答した企業は31.4%、「国内の市場では競合していないが、ASEANの市場で競合している」と回答した企業が32.1%あった。一方、「競合していない」と回答した企業の割合は45.1%で、うち「中国製品とは競合関係にない。棲み分けができている」が45.0%、「まだ競合していないが、ここ数年で競合する可能性がある」が30.7%、「中国製品と競合していないが、中国製品の流入に懸念を抱いている」が15.1%と、棲み分けができているという意見と競合はしていないが将来的な懸念を感じているという意見は拮抗している。

中国製品の流入の理由については、「価格競争力が強く、国内市場における低価格品ニーズに応えているから」が回答企業の40.7%と最も多く、次いで「価格競争力に加えて、

(36) 日本貿易振興会編『ジェトロ貿易白書』2001年9月、86頁。

表8 日本企業の中国企業との競合状況 (単位: %)

業種	競合している	競合していない	競合していると回答した企業の競合形態 最も多い回答
食 料 品	43.8	47.9	競合しているが国内市場での自社のシェアや売上に影響するほどではない 13.7
繊 維・ 紡 績	65.4	34.6	国内市場価格・売上低下 53.8
ア パ レ ル	81.8	9.1	国内市場価格・売上低下 54.5
パ ル プ・ 紙	62.5	31.3	競合しているが国内市場での自社のシェアや売上に影響するほどではない 43.8
化 学	44.7	51.1	ASEAN 市場で競合 16.0
医薬品・化粧品	31.3	65.6	欧米市場で競合 15.6
ゴ ム 製 品	55.6	38.9	競合しているが国内市場での自社のシェアや売上に影響するほどではない 27.8
窯 業・ 土 石	55.2	44.8	国内での日本企業と競合 24.1
鉄 鋼	64.3	35.7	競合しているが国内市場での自社のシェアや売上に影響するほどではない 28.6
金 属 製 品	59.2	38.0	国内での日本企業と競合 22.5
非 鉄 金 属	80.0	20.0	国内での日本企業と競合 40.0
一 般 機 械	55.9	42.4	ASEAN 市場で競合 30.5
電 気・ 電 子	56.0	44.0	ASEAN 市場で競合 21.3
電 子 部 品	67.4	28.3	国内での日本企業と競合 37.0
自 動 車 部 品	52.6	42.1	ASEAN 市場で競合 31.6
そ の 他 輸 送	38.5	38.5	ASEAN 市場で競合 23.1
精 密 機 器	44.8	53.4	ASEAN 市場で競合 17.2
家 具・ 建 材	81.8	15.2	国内市場価格・売上低下 30.3
卸 売	65.5	31.0	国内市場価格・売上低下 39.7
小 売	75.0	18.8	国内市場価格・売上低下 56.3
商 社	43.1	47.7	国内市場価格・売上低下 19.9
そ の 他	52.9	43.6	国内市場価格・売上低下 21.4
全 体	50.1	45.1	国内市場価格・売上低下 32.3

出所 日本貿易振興会編『2001年版ジェトロ貿易白書：世界と日本の貿易』2001年、86頁。

品質が改善されているから」が37.2%と、価格競争力と品質の改善があげられた。さらに「海外企業や日本企業の中国での生産体制（自社工場、OEM企業）が整備されているから」（22.6%）、「海外企業や日本企業の生産拠点がASEANから中国に移転しているから」（10.3%）といった日本企業など外資企業の直接投資による中国における生産体制の充実を理由としてあげた企業も多かった。

日本企業の対策については、「より付加価値の高い製品を開発する」と回答した企業が全体の58.1%を占め、「より安い部品・資材を海外から導入する」（31.4%）や「生産・調達体

制のシフトを行う」(23.3%)を大きく上回った。ここからは日本企業の生産性の向上に意欲がうかがえる。中国企業と一定の競合関係が刺激となって、日本企業の比較優位が持続する可能性もあろう。

中国と日本の経済規模を考えると、2000年前後日本の中国からの輸入額は日本のGDPの1%程度であり、中国からの輸入が日本経済に及ぼす影響は限定的であるといえる。また、ASEANや欧米での競合が日本企業を含めた多国籍企業の産業内貿易につながっている点にも注目したい。中国の輸出の半分程度が、外資企業によって行われていることも無視できない。

日中企業間に一定の競合関係があるものの、中国の比較優位はいまだ豊富な労働力にあり、技術力に比較優位を持つ日本とは対照的になっている。2000年前後日中関係は競合的というよりも補完関係にある。例えば米国の日本と中国からの輸入をみると、2002年には、日本と中国が競合している品目は16%に過ぎず、補完している部分が84%を占める<sup>(37)</sup>。

中国の組立加工産業は大きく伸びているものの、部品・材料を輸入に依存して生産する製品では、付加価値の多くが中国の外で加えられている。また、技術集約型産業では、まだ先進国のレベルには達していないものの、外資企業の大量投資により、技術、設備、製品、経営管理の面で中国企業の水準は急速に向上している。2000年前後中国製造業は工場現場レベルでの強さで、デザイン、マーケティング、商品企画、研究開発、人材管理も含めた製造に優れているわけではない。世界で通用する自前の技術も、ブランドも持っていない上に、資金や人材、経営管理ほとんどの面で外国企業に劣っているため、中国企業は、依然として輸出競争力を安い労働力に求めざるを得ない。このような現状を打破するためには、日中両国が比較優位にもとづいた補完的な貿易関係を発展させることが重要である。

(2015.1.22受稿, 2015.3.6受理)

---

(37) 内閣府経済社会総合研究所・新世紀における中国と国際経済に関する研究会編『新世紀における中国と国際経済に関する研究会報告書』[www.esri.go.jp/jp/archive/nou/nou010/nou007.html](http://www.esri.go.jp/jp/archive/nou/nou010/nou007.html) を参照。

## 〔抄 録〕

本論文は2000年前後の日中両国経済貿易構造を検討し、各自の優位性を比較してその相互補完性と競合性を分析した。比較優位構造は一定期間の経済貿易の状況、ある産業またはある商品を比べて分析した結果である。時の流れに伴い、比較優位構造の変化も注目される。中国の改革開放政策の推進及び日本経済構造改革の遅れに伴って、十数年前の両国経済貿易の相互依存関係は今、段々と日本の経済貿易は中国に依存するという構造に変化している。本論文は2000年前後日中農業、化学製品、機械、繊維、鉄鋼及びほかの産業の比較優位度の変化を分析して、その変化の要因を解明した。